

**Партнерские программы, как способ  
увеличения клиентопотока и  
прибыльности бизнеса на вторичном  
рынке недвижимости.**

## Тенденции на рынке ипотеки

- Доля ипотечных сделок на вторичном рынке никогда не была такой высокой
- Переизбыток информацией об условиях ипотечных кредитов
- Клиентам не нужно объяснять о необходимости ипотеки
- На рынке ипотечного кредитования четко определились банки-лидеры .Жесткая конкуренция между другими банками.
- Кредитования первичного рынка многим банкам становится интересней, чем вторичного
- Рост процентных ставок и более серьезное отношение к андеррайтингу
- Увеличение количества иногородних клиентов

## Банки:

- привлечение максимального количества платежеспособных клиентов
- оптимизация трудозатрат
- взаимовыгодного сотрудничества с агентствами

## Цели

### Банки:

- привлечение максимального количества платежеспособных клиентов
- оптимизация трудозатрат
- взаимовыгодного сотрудничества с агентствами

### Агентства:

- привлечение максимального количества платежеспособных клиентов
- оптимизация трудозатрат
- взаимовыгодного сотрудничества с банками

## Различия

### Банки:

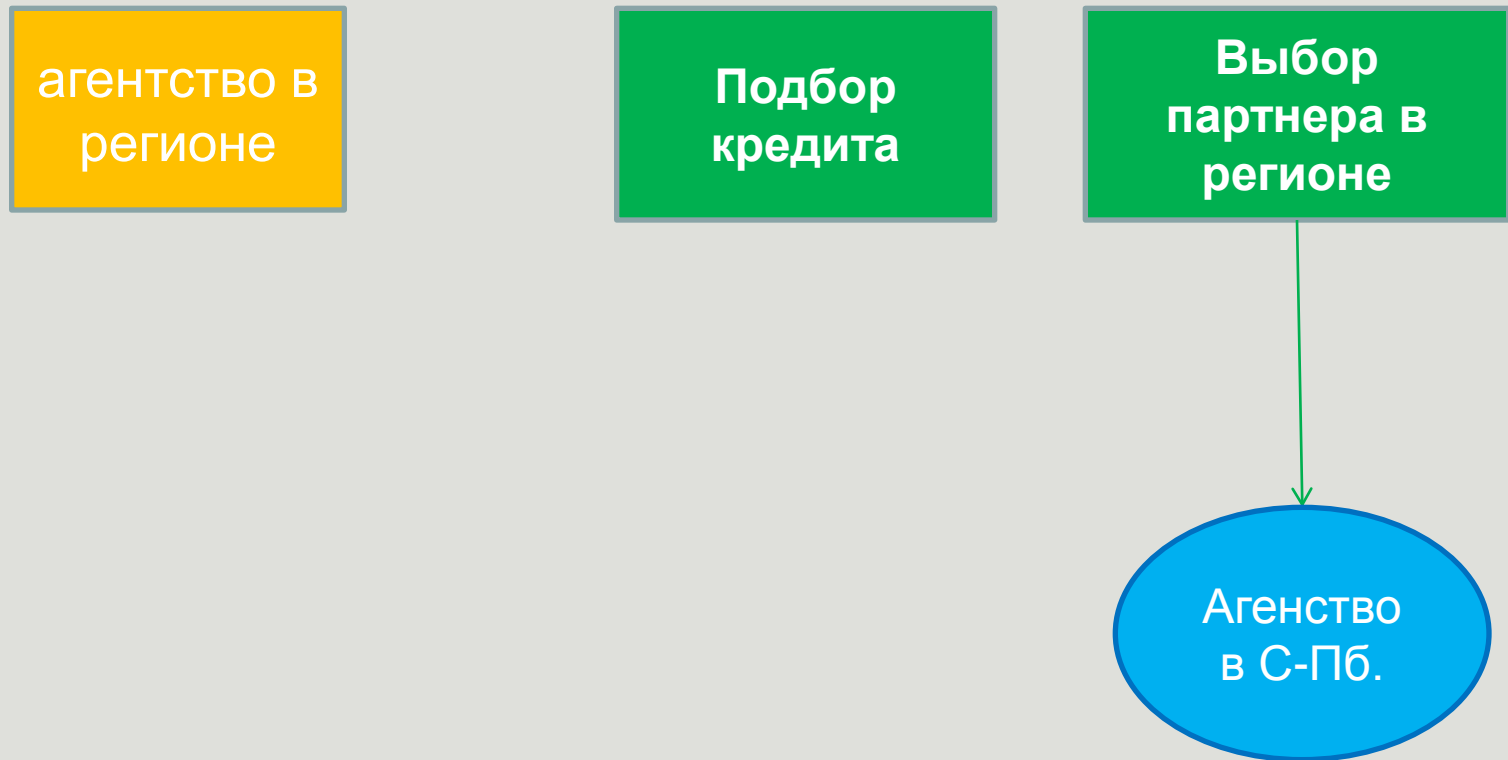
- жесткая, сложная вертикальная структура
- сотрудники привыкли работать в команде и выполнению инструкций
- сотрудники привыкли к выполнению инструкций
- основной доход - фиксированный оклад, премиальные зависят от работы подразделения в целом

### Агентства:

- жесткая вертикальная структура отсутствует.
- сотрудники привыкли к самостоятельной работе и принятию решений
- сложно заставить выполнять инструкции
- оплата зависит в основном от конечного результата

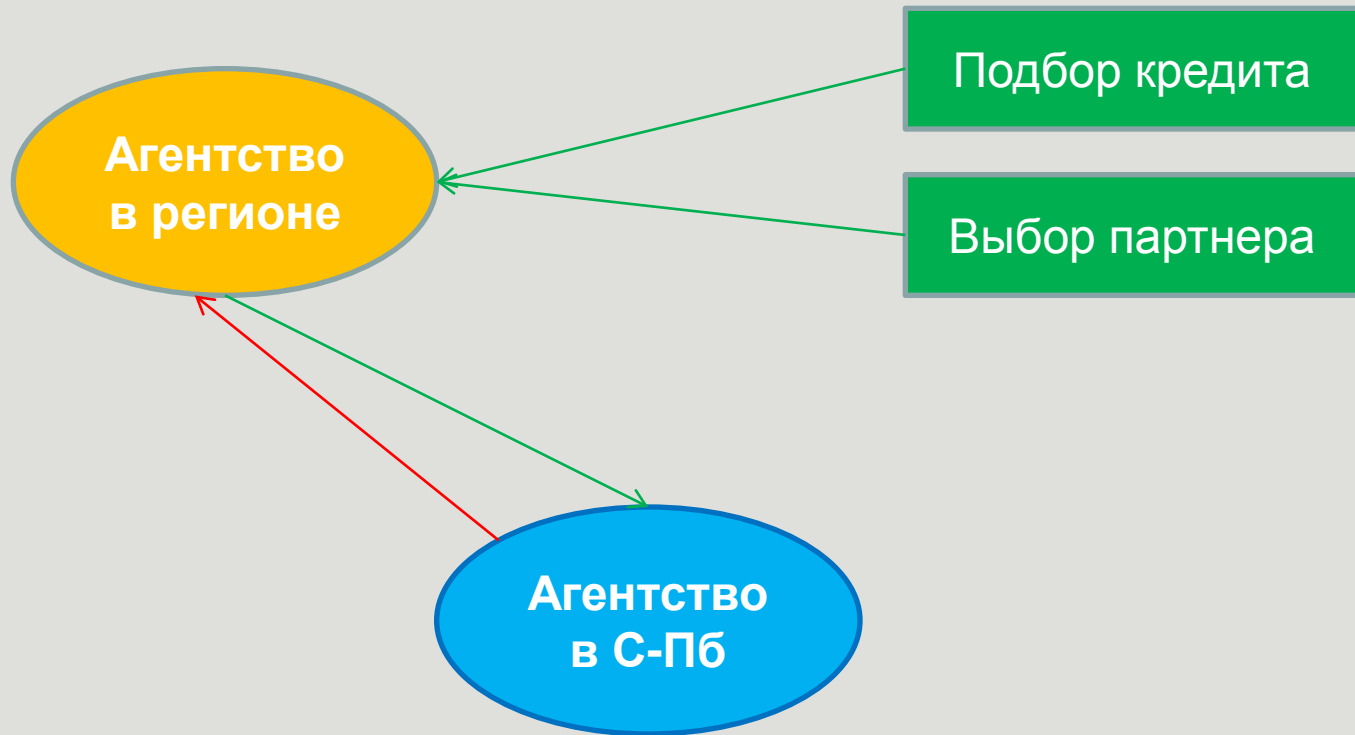
## Покупка жилья в другом городе

Клиент



## Покупка жилья в другом регионе

взаимодействие



## **ПРЕИМУЩЕСТВА СОТРУДНИЧЕСТВА**

- Увеличение прибыли
- Расширение клиентской базы
- Дополнительная реклама



Полякова Виктория Валерьевна  
Агентство «Петербургская Недвижимость»  
раб.тел. 335-44-02  
моб.тел. 8-921-326-80-10  
[Vvp@spbrealty.ru](mailto:Vvp@spbrealty.ru)